

抖音小店怎么选择，开通哪种类型的小店？常见的动销方法有哪些？

产品名称	抖音小店怎么选择，开通哪种类型的小店？常见的动销方法有哪些？
公司名称	山西力辛科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	山西省太原市小店区康宁街康宁大厦1201
联系电话	19935357294 19935357294

产品详情

经常会有学员问我有拿到某家授权，但是不清楚官方旗舰店、旗舰店、专卖店、专营店、企业店、普通店的区别，应该开通哪种类型的店铺。

这篇文章就详细给大家总结一下几种店铺类型的区别：

首先其实店铺之前大的区别就是带什么类型的产品，需要什么商标，只要搞懂这个逻辑，就非常好辨别。

官方旗舰店

自有品牌（商标为R标或TM标）或由商标权利人（商标为R标）提供独占授权的品牌，入驻平台开设的企业店铺

经营一个或多个自有品牌商品的官方旗舰店；你所有的商品必须是一个商标，商标主体与小店营业执照主体必须是一个人

注意：一个品牌只能在平台存在一家官方旗舰店。企业执照，需要平台邀约，不能自主申请。

旗舰店

以自有品牌（商标为R标或TM标）或由商标权利人（商标为R标）提供独占授权的品牌，入驻平台开设的企业店铺；

经营一个或多个自有品牌商品的旗舰店；同样的所有的商品必须是一个商标，商标主体与小店营业执照主体必须是一个人。

注意：企业执照，可以自主申请。

专卖店

以“专卖店”命名的，入驻品牌应为已经注册的商标（R状态），或申请时间满六个月且无驳回复审的TM标。

经营一个或多个授权品牌且各品牌归同一实际控制人的专卖店。也就是专卖店可以卖两个品牌以上的商品，但是品牌必须是同一个商标所有人。

专营店

以“专营店”命名的，入驻品牌应为已经注册的商标（R状态），或申请时间满六个月且无驳回复审的TM标。

经营2个及以上自有品牌的专营店；经营2个及以上授权品牌的专营店；并且可以即卖自己的品牌的产品，也可以卖其他品牌的。

企业店

以“企业店”命名的，入驻品牌应为已经注册的商标（R状态），或申请时间满六个月且无驳回复审的TM标。

经营1个及以上自有品牌的企业店；经营1个及以上授权品牌的企业店；既经营他人品牌商品又经营自有品牌商品的企业店。

个体店

以“个体店”命名的，入驻品牌应为已经注册的商标（R状态），或申请时间满六个月且无驳回复审的TM标。

经营1个及以上自有品牌的个体店；经营1个及以上授权品牌的个体店；既经营他人品牌商品又经营自有品牌商品的个体店。

注意：个体执照即可申请，但是个体店铺是不允许店铺类型更改。

我梳理一下市面上我们常用的几个抖音小店动销方法，如果你有需要，按照方法直接去操作。

个抖音小店动销出单玩法就是直播间ab单；产品上架以后，新增一个sku或者是用原来的sku直接改价，一个sku留三到五单，让别人去拍就行了。

价格基本是2.9或者3.9元，一定要注意，每个人只能限制拍一单，要不然会浪费很多钱的。

第二个抖音小店动销出单玩法就是直播间aa单,就是拍啥发啥，相对个抖音小店动销出单玩法，成本上来说比较高一些，效果它可能会好一些。

但并不是说保证百分百不会被清销量，会不会被清销量取决于这个账号有没有被抖音平台被标记。

第三个抖音小店动销出单玩法是蓝v直播或者是代播，这个好处是抖音小店认证的账号，一个账号播一次，相对来说更安全一些。

你可以自己直播，也可以去找达人直播带货，还有一些专门做动销的团队，这种就不建议了，风险很大

。因为他们的直播鱼塘都是重复利用了很多次的，很容易被平台检测到，导致清销量，扣分扣保证金。

第四个抖音小店动销出单玩法就是自己找人动销，我认为这个是人情世故的事，找起来比较麻烦。

但是这个效果一定会比较好，因为他们的账号是比较干净的。

麻烦就是麻烦在你要跟别人解释，要不停地说，告诉别人我在做什么；告诉所有人，我在干电商，大家帮我一把，帮我下个单。

后一个抖音小店动销出单玩法，就是找达人带货。

选出一款主推爆款产品，把价格拉得稍微低一点点，然后找达人带。

订单完成以后，打电话做服务，然后完成全店动销。

这个效率可能比较低，但是效果也是比较好的。

而且非常安全，可持续，也不会被清洗销量，还能帮着我们的商品打标签，进入自然流量推荐池，获得更多免费的自然流量。

其实做抖音小店动销，只有一个目的，快速的让商品破零，吸引来自自然流。

目前市面上常见的几种抖音小店动销出单的玩法就是上面这些，有些动销玩法过程中可能涉及违规，导致扣分扣保证金。

所以新手我们还是推荐大家去做达人带货来做新品销量破零，或者你家里有矿的话，也可以直接投小店随心推付费做动销或者自己直播（难度有点大,因为直播的门槛太高了），这两种都是比较保险安全的，其他的看运气。